JMA マネジメントスクール

マーケティング×営業による
戦略的営業力強化セミナー

会　期　2026年　7月28日(火)～29日(水)
12月15日(火)～16日(水)

開催会場　日本能率協会 研修室
(東京都港区芝公園)

講　師　濱田 由朗 氏
(株)HIM 代表取締役
国立静岡大学 客員教授
国立名古屋工業大学 客員教授

対　象　若手～中堅の営業担当者（営業経験がある方）

製品を売るための戦略的で効果的な仕組みを創る

営業になぜマーケティングが必要なのか

競争が厳しい昨今においては、「戦う前に競合に勝つためのシナリオを作る」という「戦略」発想が必要です。

そのためには、マーケティング視点を知り、営業活動資源配分を重点化して、より勝ちやすいところで勝っていくという考え方が不可欠になります。

また、毎月の売上目標を達成するだけでなく、中長期的視点でお客様との関係強化も必要であり、ここでもマーケティング発想が必要です。

本セミナーの特長

- 戦略、マーケティング定石のエッセンスをコンパクトに知り、会社として一貫性のある営業資源重点化、優先順位付けの考え方を習得できます。
- 営業の短期的売上向上と中長期的なブランド訴求、顧客維持という両側面の考えかたを習得できます。
- 上記内容を、理論、事例、演習という3段階で習得していきます。

受講後に身につくスキル

- 戦略とは、“戦う前に競合に勝てるためのシナリオを作ること”であり、営業面において戦略発想し、重点資源配分できるスキルが身につきます
- マネジメントとは企画された戦略を“何とか遂行して成果を出していくこと”であり、営業面で成果を出していけるスキルが身につきます
- 市場・顧客、競合を意識したマーケティング視点、戦略定石視点で短期的、中長期的に成果を出していける考え方、スキルが身につきます

プログラム

2日間　10:00～17:00　<昼休み 12:00～13:00>

10:00

1 マーケティング戦略発想の必要性

(1)セリングとマーケティングの違い
- 網羅的、中長期的視点
- 行けるところに行くのでなく、市場の全体像を掴んだ中で、優先順位を決めて、活動資源を重点化する

(2)マーケティングの本質
- シーズとニーズ
- 価値創造の視点
- マーケティング戦略のフレームワーク
- 環境変化、市場動向、ビジネス機会の認識

(3)3C視点
- 市場・顧客視点、競合視点、自社内部資源視点
- “標的市場の選定”も問題解決と意思決定

新事業開発を例外とすると、通常多くの企業は既存の事業が存在し、まず「現状のSTP」を把握して、環境変化情報をもとに「今後のSTP」を設定し直して実行していくという「問題解決と意思決定」をしていくことになる

- マーケティング・ミックス(4P)

(4)マーケティング特性の認識
- B to BとB to C、事業特性などおもな7×2のマーケティング
- 様々なマーケティング視点の活かし方

マーケティング発想、手法活用の重点は、扱っている商材、所属している部門及び担当している業務によって異なるため、各人の活用余地を見極めていくことが重要

- 事業特性・成功要因(KFS)の把握
- 事業特性と事業成功要因の関係
- 事業成功要因(KFS)の典型的事例

(5)戦略的な営業資源配分の重点化と優先順位付け
- 戦略的資源配分重点化例

2 営業に役立つマーケティング戦略視点

(1)SBU(戦略事業単位)の認識
- 製品・技術視点、市場視点、販売流通チャネル視点
- 戦略事業単位(SBU)とは
- SBU区分の考え方
- 競合分析

(2)戦略ターゲットの絞り込み
- セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニングの考え方

個人、グループ演習、全体討議、講評
- マーケット・セグメンテーションとターゲティング
- 現状と今後のセグメンテーション、ターゲティング(例)
- 多段階のセグメンテーション、ターゲティング
- ポジショニングの目的は、競合他社と比較したときの「特徴」、「強み」を明確にすることである。この時の軸の視点は、顧客視点であることが重要である。
- ポジショニングの軸の発見

演習1～3
- ポジショニングとターゲティングの指標の関係

(3)市場成熟度、普及率の視点
- 市場成熟度毎の戦略定石
- 営業力強化の効果
- 市場成熟度とイノベータ理論
- 導入期、成長期、成熟期、衰退期
- イノベータ理論
- スキミングプライシングとペネトレーションプライシング

(4)お客様視点、顧客満足度とブランド力
- マーケティング理論の進展
- マーケティング2.0の視点と3.0視点での表現

個人、グループ演習、全体討議、講評
- 演習「自社・自部門の製品の特徴、強みをお客様視点、MKG3.0視点で表現する」

17:00

※プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。　＊最新の参加申込規定、参加料はお申込みページにございますので、ご確認、同意のうえお申込みください。

◆ 関係部門・関心のある方へご回覧・ご紹介ください。
◆「参加者の声」は裏面をご参照ください。

JMA 経営革新を推進する 一般社団法人日本能率協会

マーケティング×営業による 戦略的営業力強化セミナー

講師紹介（敬称略）

濱田 由朗

株式会社HIM 代表取締役
国立静岡大学 客員教授
国立名古屋工業大学 客員教授

国立広島大学教育学部付属福山高校、慶応義塾大学工学部管理工学科、同大学院工学研究科（管理工学専攻）修了後、日本能率協会コンサルティングで6年間、国際戦略コンサルティング会社A.T.カーニーの東京事務所、シカゴ本社で9年間コンサルティング活動後、独立し、有限会社浜田経営事務所（Hamada Institute of Management）を設立、代表取締役に就任する。現在、株式会社HIMの代表取締役として、医科向け薬品、OTC、トイレタリー、アパレル、家電、清涼飲料、乳飲料、加工食品、食品スーパー、自動販売機オペレータ、システムインテグレータ、システム開発、広告代理業、プラントエンジニアリング、自動車ディーラー、通関業及び、通信機器、電子部品・デバイス、ポンプ、紙器製造・販売、EMS事業などの各種生産財企業数十社にわたる、三十五年を超える経営コンサルティング経験を活かし、全社革新、事業戦略、マーケティング戦略、営業戦略、営業マネジメントシステム、ソリューション営業分野で、戦略立案から実施・定着化までの実践的コンサルティングに重点を置き活動中。国立静岡大学非常勤講師、元 大正大学特命教授、ランチェスター学会常任幹事、NPOモノづくり応援隊in大田区理事も務め、社内研修、講演も行なう。

【著　書】『会社が生き返る!』（共著：日本経済新聞社、1998年）、『BtoBのための戦略的ソリューション営業テキスト（副題：事業成功要因<KFS>を見抜く営業力とは!?）』（日刊工業新聞社、2008年）、『アクションラーニング活用術（副題）：グローバル・ビジネスリーダーの養成とスキルアップ』（日刊工業新聞社、2014年）

参加者の声

- 戦略ターゲットの絞り込み、強者弱者の戦略の考え方が理解できたので、実務に活かしたいと思います。（40代 男性化学 課長クラス）
- マーケティングに関する考え方、ランチャスター戦略が勉強になりました。営業を始めて3年くらいの方に良いと思います。（30代 男性 精密機器 係長・主任クラス）
- 1日目のセグメンテーション、ポジショニング、ターゲティングの部分が良かった。営業職になりたての方は考え方自体がおもしろいと思います。（30代 男性 化学 係長・主任クラス）

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1 パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) JMA 100599 で検索

もしくは、**https://school.jma.or.jp/**

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。
TEL：03(3434)6271

2 スマートフォン タブレットから

参加料（消費税込）

一般社団法人日本能率協会法人会員	114,400円/1名
上 記 会 員 外	126,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。
※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください)
※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。
https://www.jma.or.jp/membership/
※**参加申込規定**は**JMAマネジメントスクール**のWebページ(https://school.jma.or.jp/)に掲載しておりますのでご確認、ご同意のうえお申し込みください。

参加定員 20名（参加人数が最少催行人数に達しない場合は、中止にさせていただく場合がございます。）

プログラム内容に関するお問い合わせ先（企画担当）

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22　TEL：03(3434)1955(直通)

申込に関するお問い合わせ先（参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容）

JMAマネジメントスクール　TEL：03(3434)6271
電話受付時間　月～金曜日9:00～17:00　ただし祝日を除く
E-mail：seminar@jma.or.jp　FAX：03(3434)5505

会場案内　会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルのご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 ＊2026年4月1日～2027年3月31日期間の開催一回限り変更受付
開催15日前～開催8日前(開催当日を含まず)	参加料の10%	無　料
開催7日前～前々日(開催当日を含まず)	参加料の30%	通い：　5,500円（税込）
開催日　前日	参加料の全額	通い：　7,700円（税込）
開催日　当日	参加料の全額	＊日程変更は受付しておりません。参加料の全額を申し受けます。

※日程変更手数料は、消費税を含みます。

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。
参加日程の変更については、1回に限り可能といたします(但し、2026年4月1日～2027年3月31日会期に限る)。
開催7日前より、日程変更手数料が発生いたしますのでご注意ください。
なお、開催当日の日程変更は受付しておりません。
※一部のセミナーにおいて上記規定と異なる場合がございますので、ご確認のうえお手続きをお取りいただきますようお願い申しあげます。

日本の経営革新
×
学びと成長



日本能率協会（JMA）は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。
社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校に向け、個別課題解決支援も行っています。

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。
是非この機会にご入会をご検討ください。
詳細は
https://www.jma.or.jp/membership/

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に合わせたプログラム内容
2 実践力のつく演習
3 研修結果を継続させる仕組み
4 多様な業界、業種と交流